Aufgabe 9

Situation zu den Aufgaben 9.1 – 9.7

Ihr Substitut Herr Schramm legt Ihnen die folgende Kalkulationsübersicht vor. Für das Geschäftsjahr 2012 wurde eine Umsatzsteigerung von 5,0 % geplant.

Außerdem wurde eine neue Mitarbeiterin eingestellt, die ihre Arbeitsstelle am 01.01.2012 angetreten hat. Die Personalkosten werden dadurch im Jahr 2012 um 15 % steigen. Bei der Ermittlung der Planzahlen wird davon ausgegangen, dass die übrigen Handlungskosten unverändert bleiben.

Kalkulationsübersicht

	Ist 2011		Soll 2012	
Bezugspreis (Wareneinsatz)		153.850,00 €		161.545,00 €
Personalkosten	81.550,00 €			
Sonstige Handlungskosten	14.600,00 €		14.600,00 €	
+ Handlungskosten		96.150,00 €		
= **Selbstkostenpreis**		250.000,00 €		
+ Gewinn		20.000,00 €		
= **Nettoverkaufspreis**		270.000,00 €		283.500,00 €
+ 19 % Mehrwertsteuer		51.300,00 €		53.865,00 €
= **Bruttoverkaufspreis**		**321.300,00 €**		**337.365,00 €**

9.1 Personalkosten

Ermitteln Sie die Höhe der geplanten Personalkosten für das Jahr 2012!

Ihre Notizen

©U-Form Verlag – Kopieren verboten!

9.2 Handlungskosten/Handlungskostenzuschlag

Berechnen Sie aufgrund der veränderten Planwerte die Handlungskosten und den Handlungskostenzuschlag für das Jahr 2012!

Ihre Notizen

9.3 Gewinn

Welcher Gewinn in Euro ergibt sich aufgrund der Planzahlen für 2012?

Ihre Notizen

9.4 Kalkulationszuschlagssatz

Sie bestellen für einen Stammkunden eine Digitalkamera direkt beim Hersteller. Die Firma Comtegro bietet diesen Artikel zu einem Listeneinkaufspreis von 61,77 € an.

Um dem Stammkunden den Bruttoverkaufspreis nennen zu können, ermitteln Sie ihn mithilfe des Kalkulationszuschlagssatzes.

Wie hoch ist der Kalkulationszuschlagssatz aufgrund der Planzahlen für 2012 (Ergebnis auf zwei Nachkommastellen runden)?

Ihre Notizen

©U-Form Verlag – Kopieren verboten!

9.5

9.5.1 Kalkulationsfaktor

Welchem Kalkulationsfaktor entspricht dieser Kalkulationszuschlagssatz?

Ihre Notizen

9.5.2 Bruttoverkaufspreis

Zu welchem Bruttoverkaufspreis können Sie dem Kunden den Artikel anbieten?

Ihre Notizen

9.6 Handelsspanne

Berechnen Sie die Handelsspanne aufgrund der Planzahlen für das Jahr 2012 (Ergebnis auf zwei Nachkommastellen runden)!

Ihre Notizen

©U-Form Verlag – Kopieren verboten!

9.7 Kalkulationsabschlag

Aufgrund einer veränderten Mitbewerbersituation sind Sie gezwungen, Ihre Preise anzupassen.

Um bei einem fest stehenden Bruttoverkaufspreis ermitteln zu können, welchen maximalen Bezugspreis Sie für eine Ware aufwenden können, berechnen Sie Ihren Kalkulationsabschlag auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung.

9.7.1 Kalkulationsabschlag

Ermitteln Sie den Kalkulationsabschlag aufgrund der Plandaten 2012 (Ergebnis auf zwei Nachkommastellen runden)!

Ihre Notizen

9.7.2 Bezugspreis

Ihre Mitbewerber bieten einen Bilderrahmen zu einem Bruttoverkaufspreis von 8,99 € an.

Berechnen Sie, welchen Bezugspreis Sie maximal für diesen Artikel aufwenden können!

Ihre Notizen

©U-Form Verlag – Kopieren verboten!